

## ホワイトペーパー3点セット

## 最新調査×AI経営解説ガイド×ロードマップ

LOG

AIは「自分で考えて動くパートナー」へ

AI 2027年に備える  
経営の新常識

AGI時代に勝てる会社、負ける会社

少人数でも、AIが回す組織へ

## AIネイティブ実践ガイ

中小企業のための導入・定着・再活用ロ

LOG

地方中小企業の社長300名に聞いた！

生成AI格差が深刻化

AI導入率わずか9.9%

3人に1人が“取り残される焦り”  
を感じている

地方中小企業の生成AI活用実態調査 2025

株式会社LOG

全81ページ

# INDEX

## 目次

1. 会社概要
2. 地方中小企業の生成AI活用実態調査 2025レポート
3. カスタマイズ支援
4. 構築した仕組み事例

# 会社概要

---

会社名	株式会社 LOG
所在地	〒150-0045 東京都渋谷区神泉町20-21 クロスシー渋谷神泉ビル
設立	2020年8月
事業内容	DX支援、システム開発、AI研修
従業員	20名（業務委託含む）
会社HP	<a href="https://www.log-port.com/">https://www.log-port.com/</a>



*Mission*

**AIとDX**でワクワクさせる未来へ

*Vision*

幸福度を追求する

*Value*

1. 人を想う
2. 本質を志向する
3. 期待を超える



## 矢嶋 拓弥 / 代表取締役

広告プロダクションのエンジニア、上場企業の新規事業立ち上げを経験後、代表取締役に就任。行政～大手まで300社以上のDX案件に関わりミニマムで成果を出す業務改善から新規事業創出まで対応可能。幅広い業界の知識と、AI含めた最新の解決手法で費用対効果の高い施策を提案・実行することが得意。



## 三船 直人 / 取締役

(株)OKAN、(株)タイミーにて、セールス、マーケティング、CS体制構築を担う。その後ミーアンドスターズ(株)にてTwitter広告運用・設計。データドリブンな打ち作りとリアルのお客様体験設計が得意とし、マーケターとして複数社と関わる。取締役COO兼マーケティング・開発を担当。



## 金田 健 / 社外取締役

SES企業を創業後、株式会社トライングを設立。取締役として人材紹介と教育を軸に事業を展開。その後、株式会社RYOMAを創業し、人事支援事業部を立ち上げる。採用支援、採用プロセスの改善や組織強化を通じて、多くの企業の成長に貢献。株式会社LOGの社外取締役として、組織運営、営業戦略、マネジメントを担当。

# AI×DXで本質的な価値を共創し、期待を超える

## 01

### スパルタ AIDX研修

現場課題をDXのプロと  
オフラインで一緒に解決

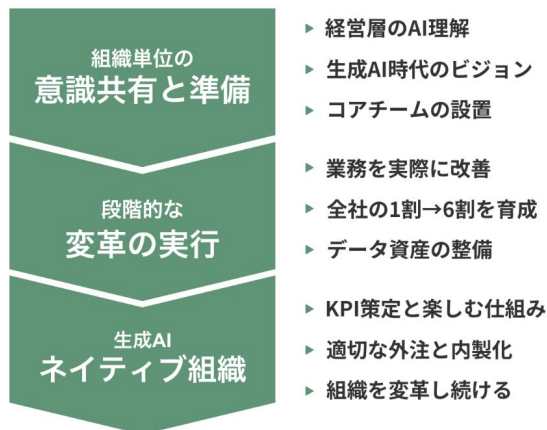
助成金  
最大75%



## 02

### スパルタ AIDX顧問

経営者向け1対1の  
スパルタスクール

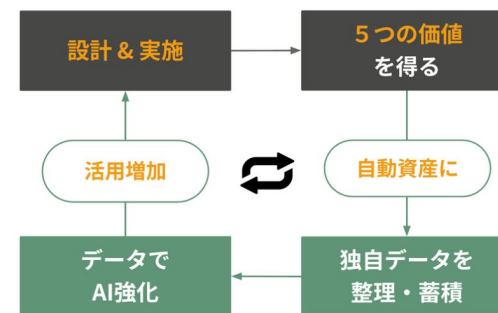


## 03

### AIDX開発

社内データを利益に変える  
設計・システムの構築

補助金  
最大67%



300件以上のDX支援実績をもとに、  
AIと組み合わせた、品質の高い仕組みを素早く提供

DX支援実績

300件以上

AI研修実施数

50件以上

AI研修リピート率

60%

開発AI効率化

60%削減

平均納品期間

3ヶ月





地方中小企業の社長300名に聞いた！

生成AI格差が深刻化

AI導入率わずか**9.9%**

3人に1人が“**取り残される焦り**”  
を感じている

地方中小企業の生成AI活用実態調査 2025

# Research Outline

## 調査概要

### 調査機関

株式会社LOG

### 調査名称

地方中小企業の生成AI活用実態調査

### 調査方法

IDEATECHが提供するリサーチマーケティング「リサピー®」の企画によるインターネット調査

### 調査期間

2025年9月25日～同年9月30日

### 有効回答

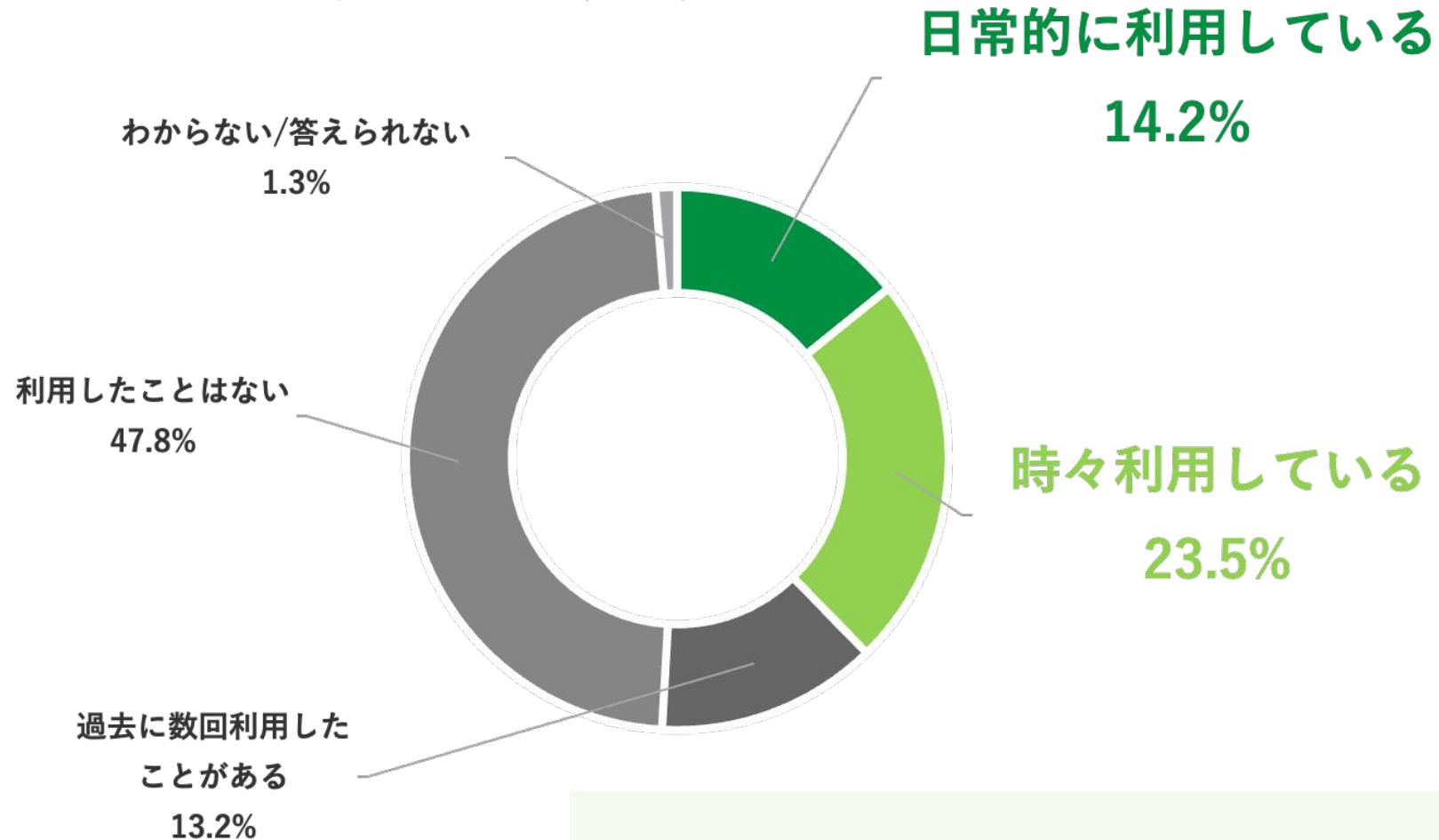
地方中小企業の社長(東京都・大阪府・愛知県・宮城県・福岡県・北海道以外に所在する従業員10名以上100名未満の企業)302名

※合計を100%とするため、一部の数値について端数の処理を行っております。

そのため、実際の計算値とは若干の差異が生じる場合がございます。

# Q1

あなたご自身は、ChatGPTやClaude、Geminiなどの生成AIを業務で個人的に利用していますか。

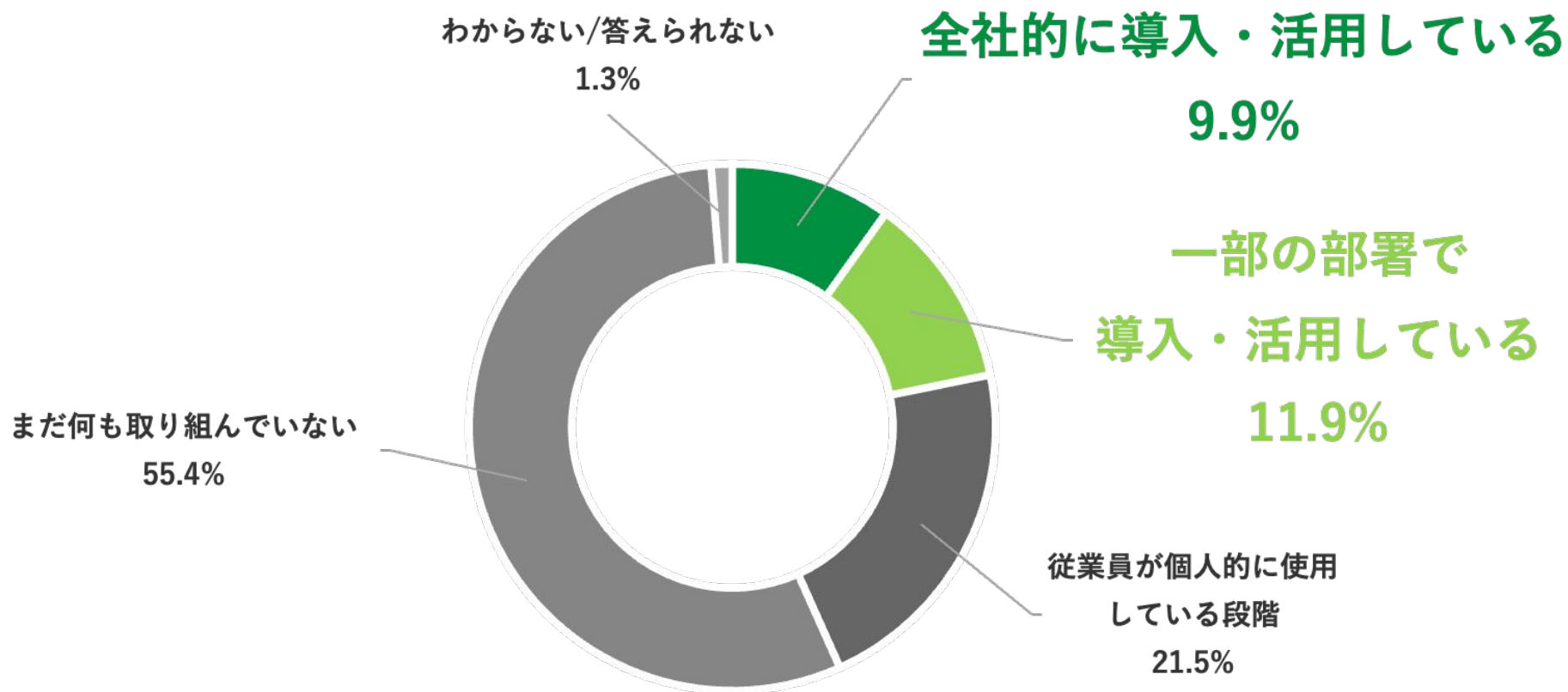


生成AIを定期的に「利用している」と回答した方は、14.2%にとどまりました。

株式会社LOG

調査期間: 2025年9月25日～同年9月30日  
地方中小企業の生成AI活用実態調査 | n=302

## Q2 お勤め先の業務における、生成 AIの活用状況を教えてください。



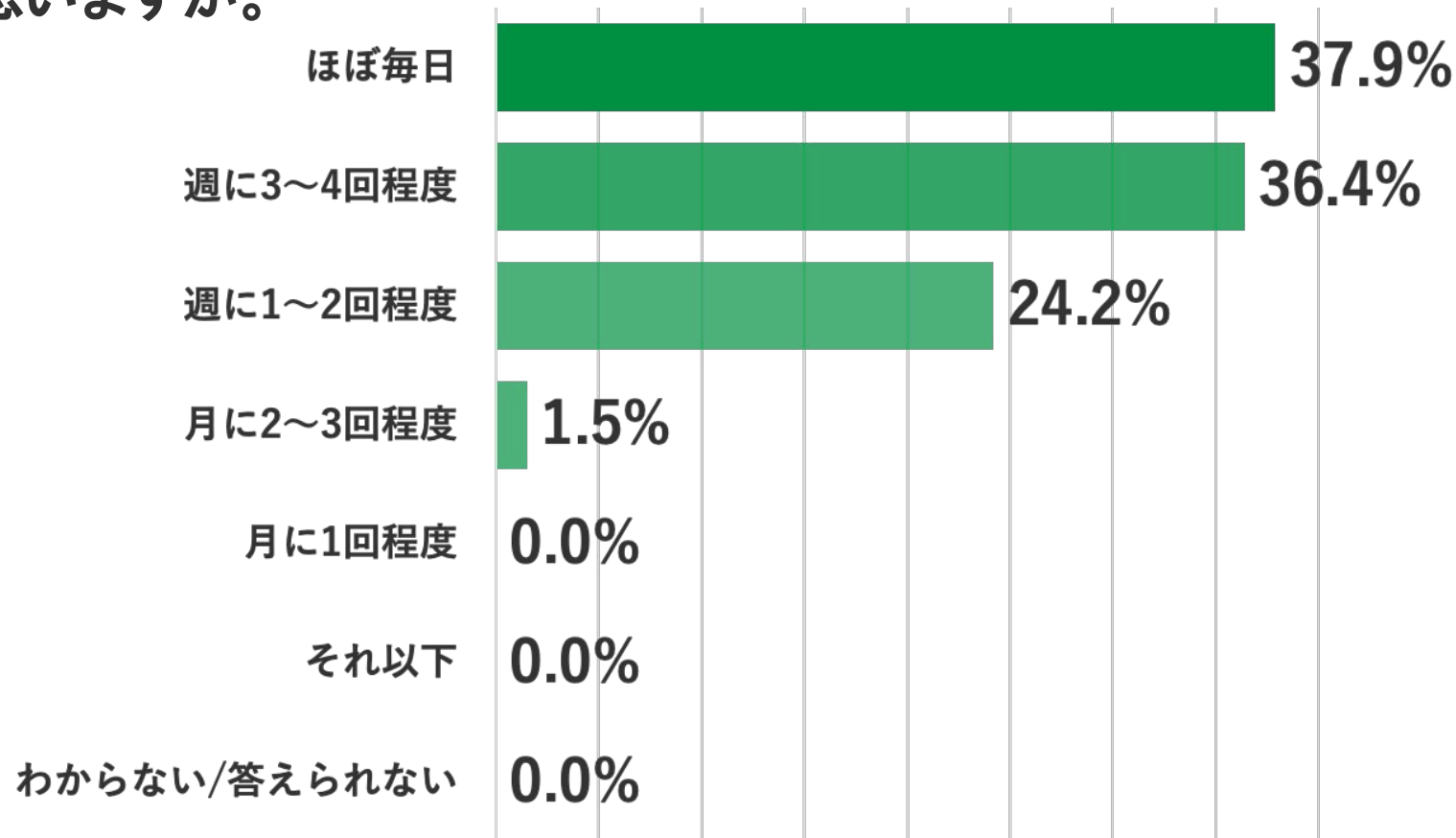
生成AIを「全社的に導入・活用している」と回答した方は10%未満になりました。

株式会社LOG

調査期間: 2025年9月25日～同年9月30日  
地方中小企業の生成 AI活用実態調査 | n=302

### Q3

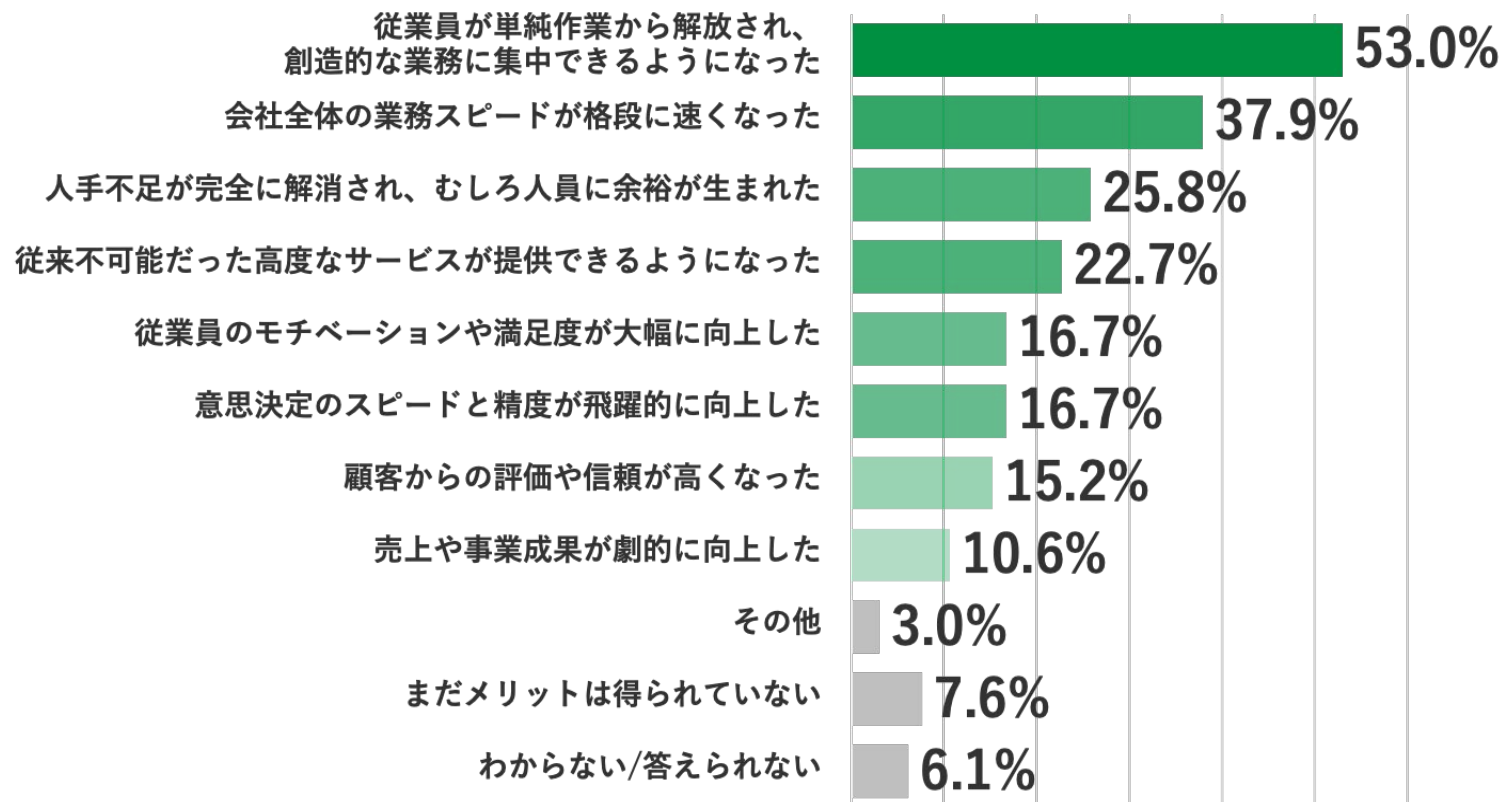
※Q2で「全社的に導入・活用している」「一部の部署で導入・活用している」と回答した方に質問  
お勤め先の従業員は、どのくらいの頻度で生成 AIを活用していると思いますか。



導入企業の7割以上が「週に3~4回程度」以上、  
生成AIを活用していることが明らかになりました。

# Q4

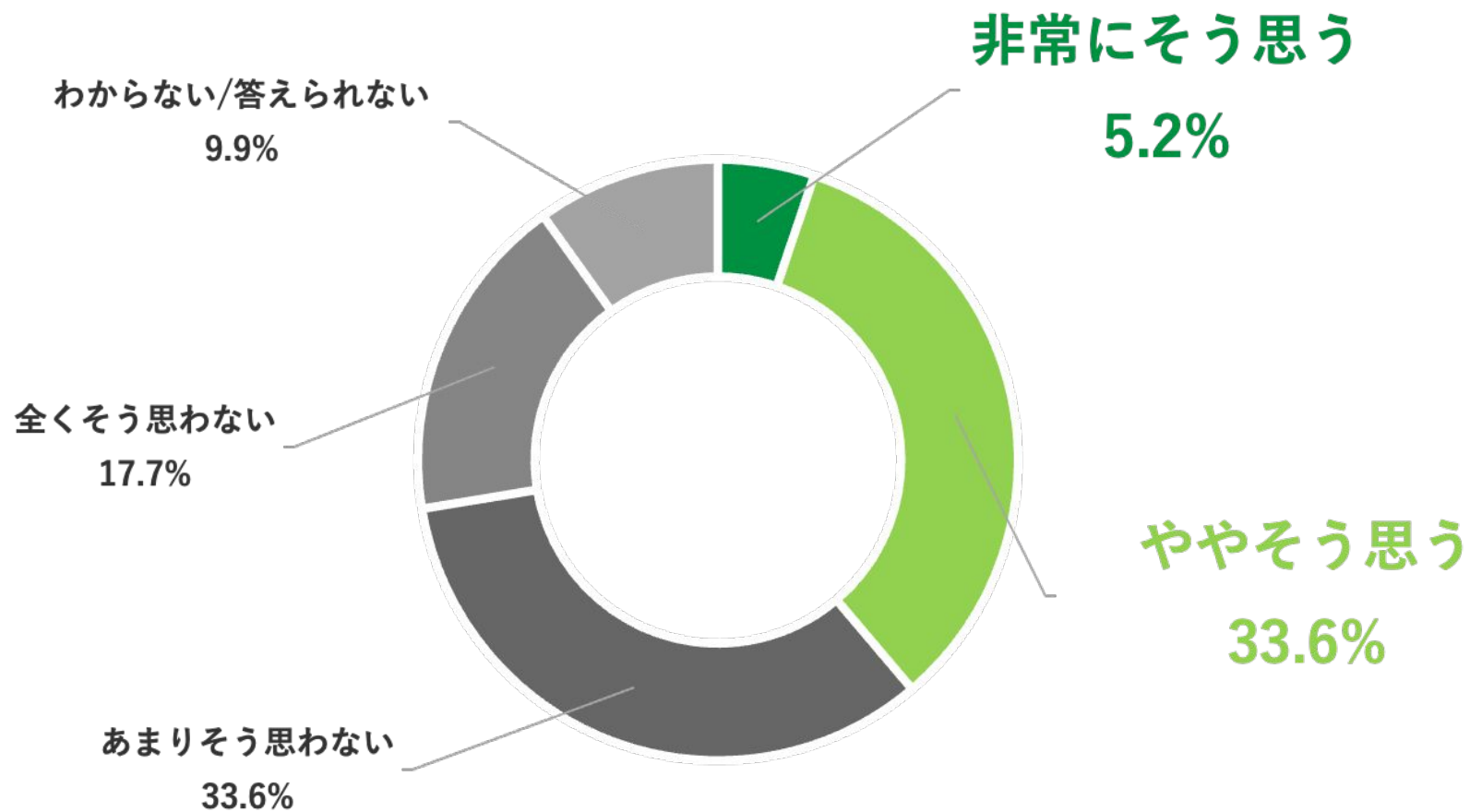
※Q2で「全社的に導入・活用している」「一部の部署で導入・活用している」と回答した方に質問  
**全社的に生成 AIを導入したことで、どのようなメリットがありましたか。(複数回答)**



半数以上が「従業員が創造的な業務に集中できるようになった」と回答し、「業務スピード向上」「人手不足解消」も上位の結果になりました。

## Q5

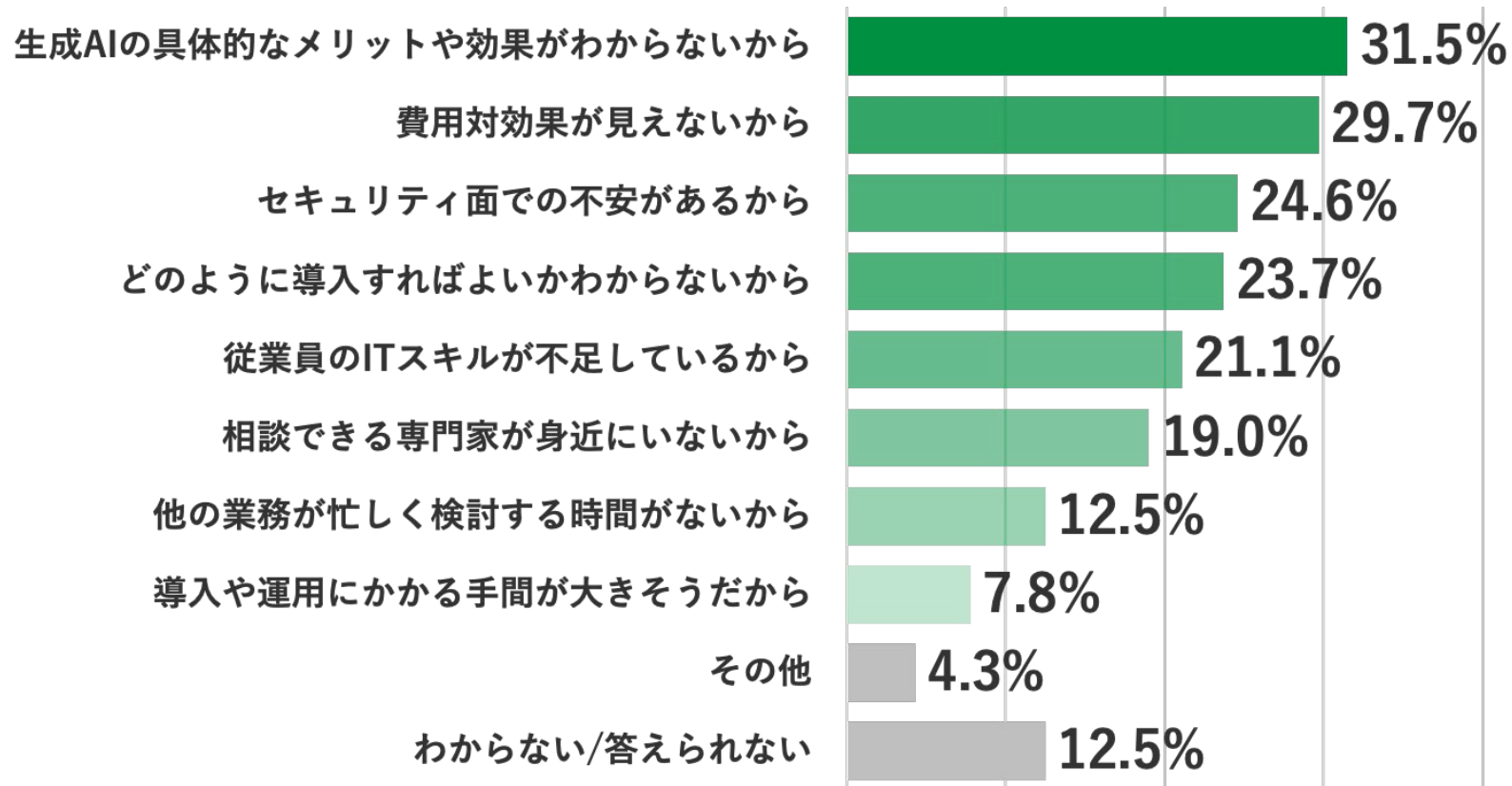
※Q2で「従業員が個人的に使用している段階」「まだ何も取り組んでいない」と回答した方に質問  
**あなたは、全社的な生成 AIの導入をしたいと思いますか。**



生成AIを導入していない・個人的に使用していると回答した人の約4割が全社的な生成AI導入を希望しています。

## Q6

※Q2で「従業員が個人的に使用している段階」「まだ何も取り組んでいない」と回答した方に質問  
**全社的に生成AIの導入が進んでいない理由を教えてください。**  
(複数回答)



**導入が進まない理由、  
第1位「生成AIの具体的なメリットや効果かわからないから」  
第2位「費用対効果が見えないから」となりました。**

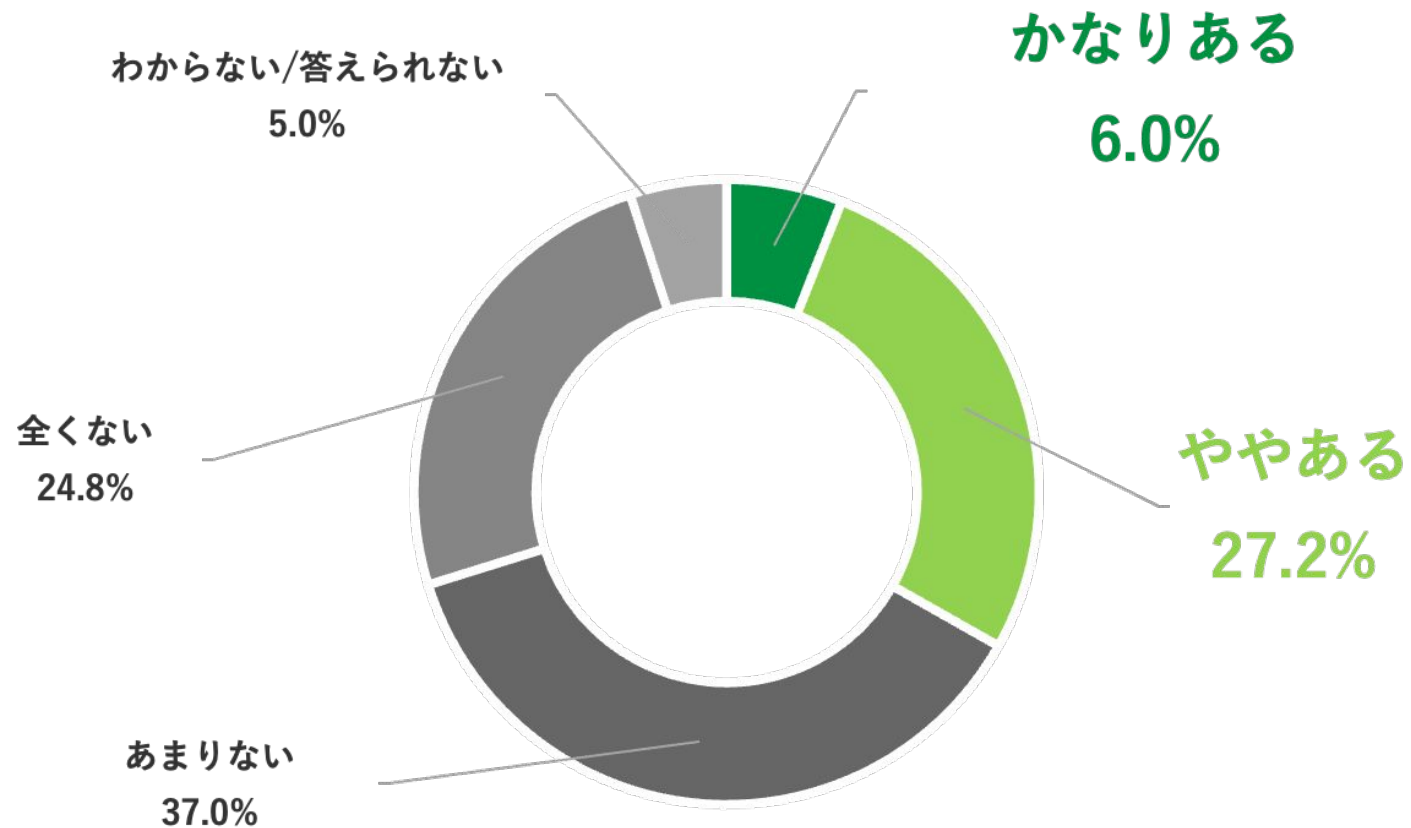
## Q7

※Q6で「わからない/答えられない」以外を回答した方に質問

**Q6で回答した以外に、全社的に生成 AIの導入が進んでいない理由があれば、自由に教えてください。**

- 導入した時、従業員の不安を解決出来ていない。
- 実態が掴めないから。
- 何を生成AIに託したら良いのか判断出来ていない。
- 会話の内容が外部にもれそう。
- 特に仕事上、使用しなくても、回っているので。
- 業界として活用が進んでいない。
- IT系の専任担当者を採用してから導入するつもり。

## Q8 あなたは、生成 AIの急速な普及を見て、「自社が取り残されるかもしれない」といった焦りを感じたことがありますか。



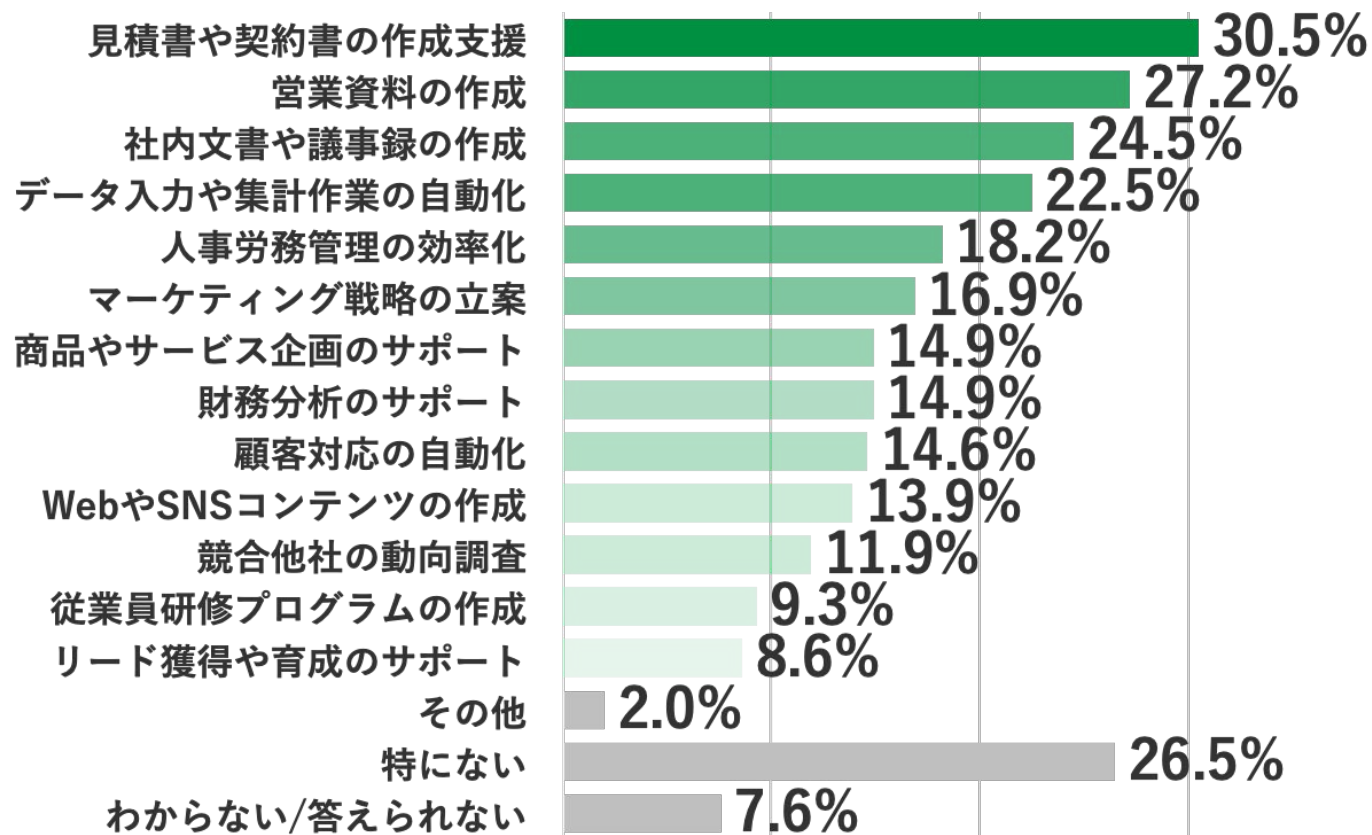
3人に1人が「自社が取り残されるかもしれない」という焦りを感じています。

株式会社LOG

調査期間: 2025年9月25日～同年9月30日  
地方中小企業の生成 AI活用実態調査 | n=302

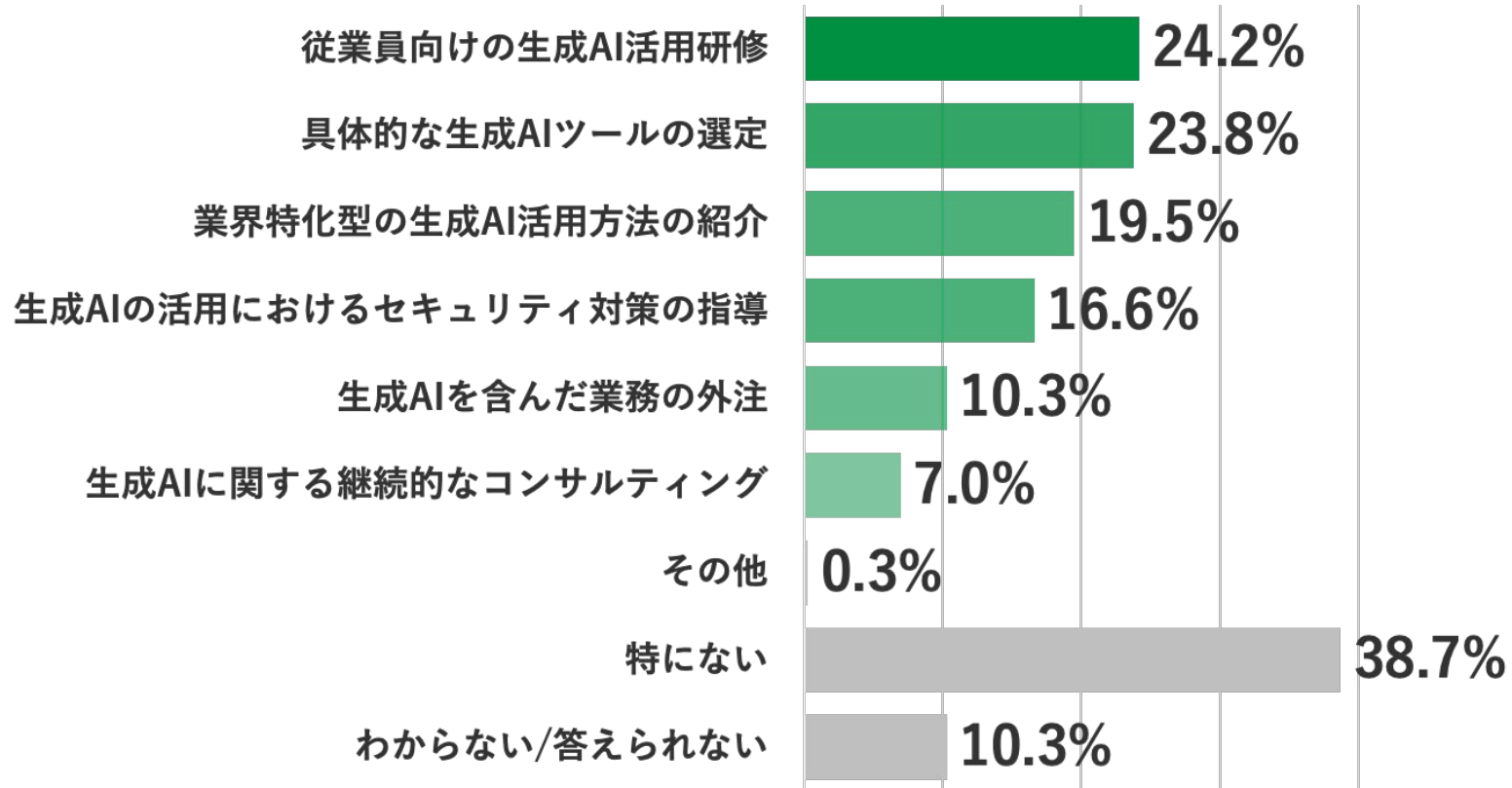
## Q9

あなたが、全社的な生成 AIの導入において、  
生成AIに任せてる/任せたい業務を教えてください。(複数回答)



生成AIに任せたい業務として、「見積書や契約書の作成支援」が最多の回答となりました。

## Q10 あなたが現在目指している組織体制に近づくために受けてたい、生成AIに関するサービスを教えてください。(上位 3つまで回答可)



受けてたい生成AI関連サービス、「従業員向けの生成AI活用研修」が24.2%で最多、次いで「具体的な生成AIツールの選定」が23.8%でした。

## 調査レポート：導入効果と現状

### 利用率はまだ低く、個人レベル止まり

個人で日常利用：**14.2%**

企業全体で導入：**9.9%**

**半数以上 (55.4%)**

「まだ何も取り組んでいない」

地方中小企業では活用が進まず、個人依存の段階。  
組織的な導入や教育体制が未整備。

### 導入企業の7割が“週3回以上”活用

導入済み企業の

**7割以上**

が週3~4回以上AIを利用。

一度導入が進むと  
継続的な業務習慣として定着しやすい傾向。

### AI導入の効果は「創造性」と「速度」

創造的業務に集中：**53.0%**

業務スピード向上：**37.9%**

人手不足解消：**25.8%**

人の能力を引き出すAI活用”に価値。人材代替でなく、  
生産性・創造性向上の補助ツールと認識。

log. inc. © log. All rights reserved.

### 未導入企業の約4割は「導入したい」

未導入層のうち

**約39%**

(5.2% + 33.6%) が導入意欲あり。

潜在的な導入意欲はあるものの、  
次の“壁”で止まっている状態。

## 導入が進まない最大の壁は「わからない」

### 理由トップ2：

メリット・効果が不明：31.5%

費用対効果が見えない：29.7%

### その他：

セキュリティ不安、ITスキル不足、専門家不在。

”情報不足”と”人材不足”の  
二重構造が明らかになっている。

## 3人に1人が「取り残される不安」

# 33.2%

(「かなりある」6.0%+「ややある」27.2%)

地方の経営者層にも  
生成AI格差への危機感が確実に広がっている。

## 任せたい業務は“文書作成・営業資料系”

見積書・契約書作成：30.5%

営業資料の作成：27.2%

社内文書・議事録：24.5%

「すぐに業務効率化効果を感じられる領域」  
でのニーズが高い。

## 求められているのは“人材育成と実践支援”

従業員向けAI活用研修：24.2%

ツール選定サポート：23.8%

業界特化型AI活用法紹介：19.5%

多くの企業が「使える人を増やす」フェーズに課題。  
教育・導入支援こそが次の成長に重要

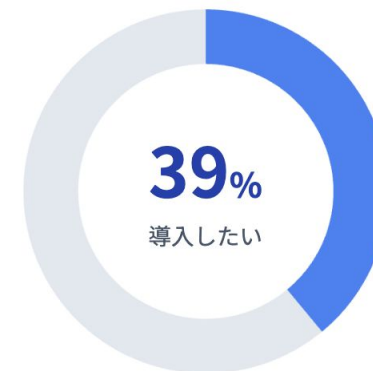
## 全社でAIを使えているのはわずか9.9%

地方中小企業のうち、  
全社でAIを活用しているのはわずか9.9%。  
しかし、導入企業の約7割が“週3回以上”AIを活用しており、  
導入初期のハードルの高さが課題となっている。



## 3人に1人が“取り残される不安”を理由にAI導入を検討

3人に1人がAIを導入したいと考える一方で、  
「何ができるのかわからない」「人がいない」  
「リスクが怖い」といった課題がある。  
地方の経営者の間にも、生成AI格差への危機感が広がりつつある。



## 必要なのは、“AI活用を実践できる人材育成”

多くの企業が「使える人を増やす」段階で  
課題を抱えている。  
中でも社員が最も求めているのは研修であり、  
自らAIを使いこなせるようになることへの関心が高まっている。

従業員向けAI活用研修：**24.2%**

ツール選定サポート：**23.8%**

業界特化型AI活用法紹介：**19.5%**

# 中小企業のAI導入における課題

1

最新AIの自社での  
活用方法がわからない

2

現場に寄り添って  
対応してくれる人がいない

3

ツールを導入したが、  
現場で使われない

中小企業向けのAI導入ならLOGの  
スパルタAIDX研修にお任せください

現場課題をDXのプロと  
オフラインで一緒に解決

スパルタ

# ADX研修

1

圧倒的な  
アウトプット量

2

現場の課題にぴったり合う  
完全カスタム設計

3

研修中に利益につながる  
AIの仕組みを構築

# こちらのチェックボックスに1つでも 当てはまる企業様はお問い合わせください！



AIを活用した最新 AIの自社での活用方法がわからない



最新のAIを活用した社内 DXを進める人がいない



社内のデータが資産になってない



同業種の成功している AI・DXの活用事例を知りたい。



マーケティング・採用・営業業務を AIで自動化させたい。



無料相談  
実施中

メールからお問い合わせ

株式会社LOG・横川宛  
[m.yokogawa@log-port.com](mailto:m.yokogawa@log-port.com)

件名「無料相談希望・御社名」

無料相談のご予約フォーム



<https://x.gd/GQWUU>

**LOG**

AIは「自分で考えて動くパートナー」へ

---

## AI 2027年に備える 経営の新常識

AGI時代に勝てる会社、負ける会社

# 2年後、自社はどんな景色を見ているか？ 一広がるAI格差

「AI導入はまだ早い」と思っていないですか？

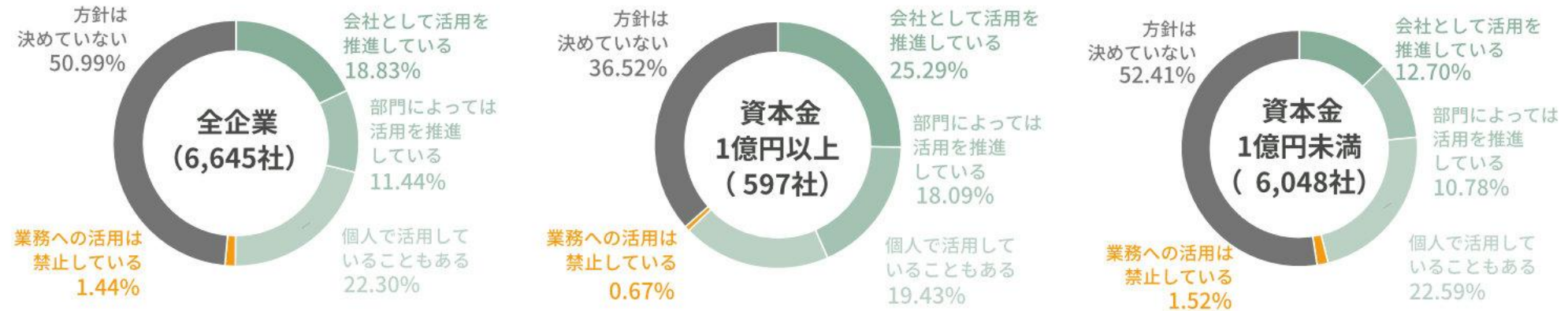
しかし、世界ではすでに“次の波”が到来しています。

ボストン コンサルティング グループ（BCG）の調査によると、AIで大きな成果を上げている企業は全体の22%。一方で、74%の企業はAIの価値を十分に引き出せていないと報告されています。

参考：[https://www.bcg.com/press/24october2024-ai-adoption-in-2024-74-of-companies-struggle-to-achieve-and-scale-value#:~:text=While%20\[...\],r%20use%20of%20AI](https://www.bcg.com/press/24october2024-ai-adoption-in-2024-74-of-companies-struggle-to-achieve-and-scale-value#:~:text=While%20[...],r%20use%20of%20AI)



さらに東京商工リサーチの調査では、「AI活用を推進している」と回答した企業は大企業25.2%/中小企業12.7%と回答しており、この12.5ポイントの差こそが、「AI格差」の始まりです。



今、動いている企業とそうでない企業の間には、2年後には“取り戻せない差”が生まれます。

AI格差は、もう始まっています。

▶▶ 勝てる会社と負ける会社の違いは、「今」動けるかどうか。

## INDEX

01	AIは「指示するもの」から「自分で考えて動くパートナー」へ	01
02	AI2027年論文が投げかける未来——「考えるAI」が当たり前になる日	02
03	AGIとは？——「万能アシスタント」から「経営参謀」へ	03
04	AIがチームで動く——Agent2Agent (A2A) 時代の幕開け	06
05	AIが進化しても、人にしかできないこと	13
06	現場で起きる変化——営業・人事・経理のBefore→After	15
07	広がるAI格差——導入する企業としない企業の分かれ目	17
08	経営に求められるAIリーダーシップ	18
09	2年後の未来ストーリー——A社とB社の分岐点	19
10	勝てる会社になるための3ステップ——LOGのAIDX研修	20

# AIは「指示するもの」から 「自分で考えて動くパートナー」へ

あなたにとって、AIはどんな存在でしょうか？

これまでのAIは「道具」でした。

議事録をまとめ、翻訳をし、文章を作る。

あくまで“人が指示して動く存在”です。

しかし、今起きている変化は本質的に違います。

AIが“自ら考え、判断し、動く存在”へと進化し始めているのです。

OpenAIやGoogle DeepMindが描く次のステージ——それは「AGI（汎用人工知能）」の社会実装。

つまり、AIがあらゆる業務において“パートナー”として人間と協働する時代です。

▶▶ AIを使う人と、AIに使われる人。その分岐点は、すでに私たちの足元にある。

# AI2027年論文が投げかける未来 — 「考えるAI」が当たり前になる日

**2027年——たった2年後の近未来に、何が起きているのでしょうか？**

元OpenAI研究者らによるシナリオ分析「AI 2027 (ai-2027.com)」では、2027年までに「自ら判断して動くAI」が当たり前になり普及すると示されています。

文章作成や議事録要約といった単機能ツールではなく、経営

・採用・営業といった複数の領域を横断し、状況に応じて最適な判断を下す。

つまり、AIが人の思考や行動を“模倣”ではなく“代替”する時代の到来です。AIはもう「何をするか」を命令される存在ではありません。

自ら学び、考え、最適な方法を選び取る存在になろうとしています。

**▶▶ 2027年。AIはあなたの会社の“同僚”になる。**

## AGIとは？

### — 「万能アシスタント」から「経営参謀」へ

**AIは、人の判断や発想をどこまで再現できるのでしょうか？**

AGI（汎用人工知能）とは、特定の分野に縛られずに判断・行動できるAI。

営業・人事・法務・マーケティングを横断し、経営全体を俯瞰して動けるのが特徴です。

かつてのAIが「便利な道具」だったのに対し、AGIは

「何でも相談できる右腕」

「部門横断の意思決定パートナー」

「経営参謀」

と呼ぶにふさわしい存在です。

## AGIでここまでできる！営業プロセスの自律化イメージ

実際にAGIが導入された世界では、以下のような営業プロセスが**人の介在なしで自律的に完結する**ことが想定されます。

- 1 問い合わせ発生 → AIが自動で応答プロセスを開始
- 2 SFA（営業支援AI）が案件を解析
- 3 顧客情報をCRMやSNSから横断検索
- 4 提案資料を自動作成・カスタマイズ
- 5 最適な営業担当者をAIが選定
- 6 カレンダー・メール連携まで自動化
- 7 Chatworkに通知、チーム全体が即把握

### 従来のAI vs AGI (汎用人工知能)

#### 従来のAI (狭いAI)

特化型タスク

- 画像認識 (猫・犬判別)
- チェス・将棋 ゲームAI
- 音声認識 (特定言語)
- 推奨システム (商品・動画)

特徴

- ・ 単一領域に特化
- ・ 高い専門性能
- ・ 転用不可
- ・ 大量のデータ学習
- ・ 現在実用化済み

汎用性：低  
専門性：高

#### AGI (汎用人工知能)

汎用能力

創造性

計画立案

常識推論

感情理解

AGI

推論

学習

対話

問題解決

特徴

- ・ 人間レベルの汎用知識
- ・ 分野横断的能力
- ・ 自律学習/適応
- ・ 創造性/直感
- ・ 未来の目標

汎用性：高  
柔軟性：極高

▶▶ AGIは、経営を支える“新しい参謀”になる。



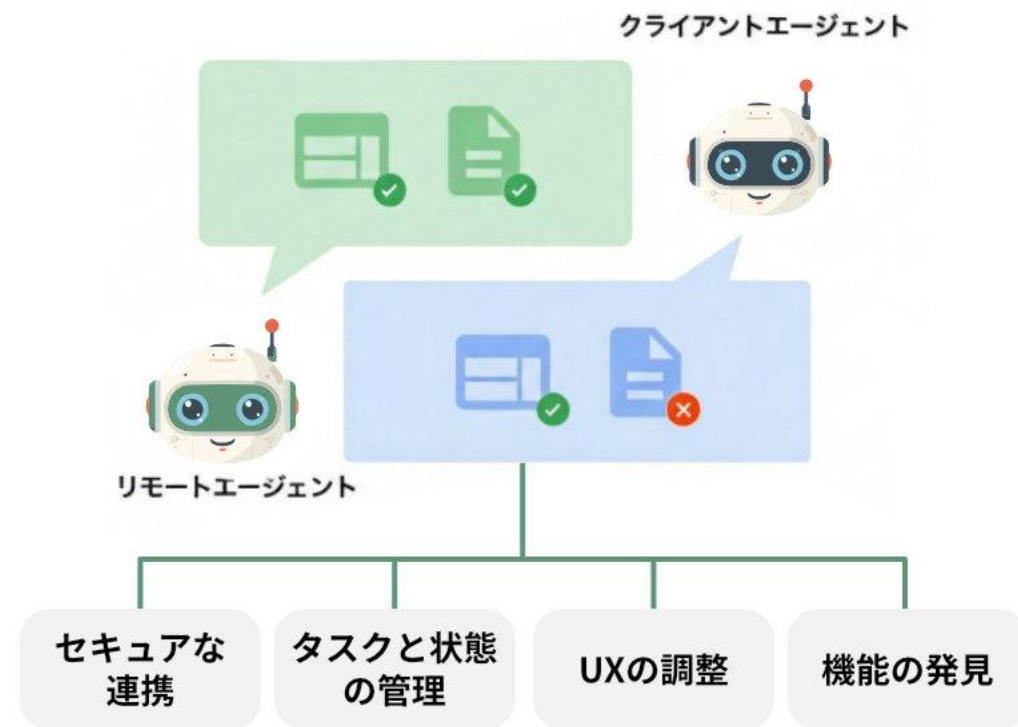
## 04

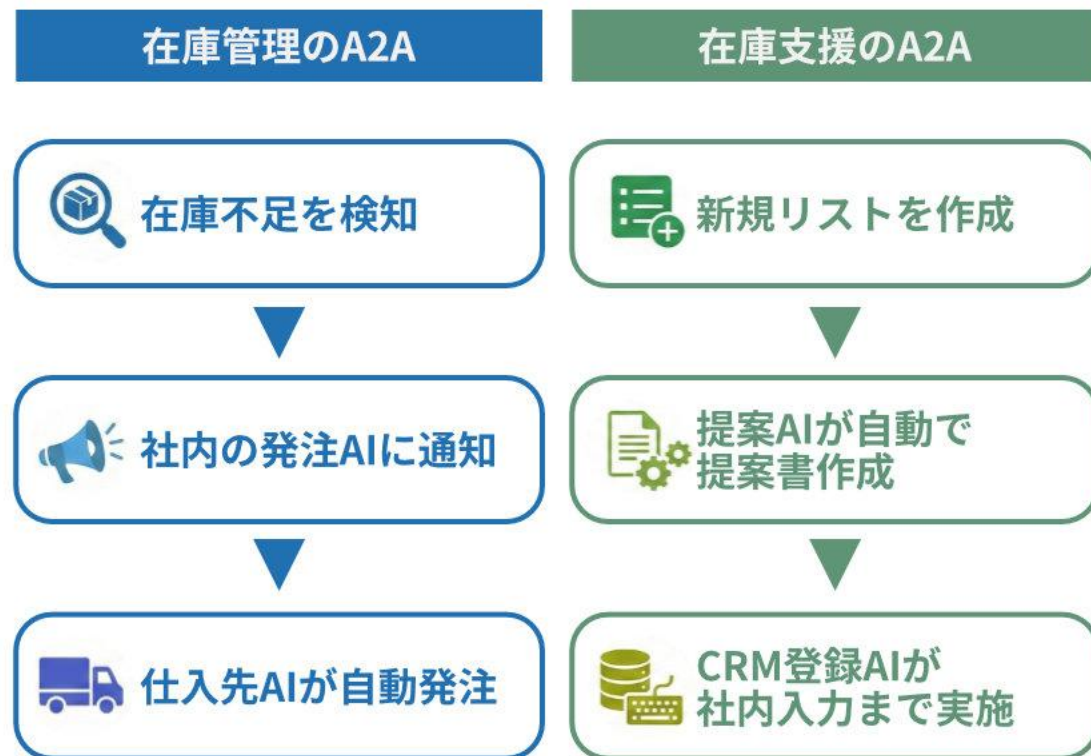
# AIがチームで動く —Agent2Agent (A2A) 時代の幕開け

AIがAIに仕事を任せる時代を、  
イメージできますか？

Agent to Agent (A2A) は、AGI時代の新しい働き方を象徴するコンセプトの一つです。これは複数のAIエージェント同士が自律的に協働し、あたかも一つのチームのように業務を進める仕組みです。

人間がいちいち細かく指示を出さなくても、AI同士がチャットで連携し、業務を自動で完結させる時代が来ています。





もはやAIは「ツールの集合」ではなく、“チームとして働く存在”になりつつあります。

Googleが発表したA2A構想でも、エージェント同士の協調によって、「これまで人が1週間かけていた業務を、AIが数分で完了させる」と述べられています。

▶▶ A2Aの時代、あなたの会社の“組織構造”も変わる。



### A2Aの事例

#### 1. Identity Machines (アイデンティティ・マシーンズ)

**業種:** セキュリティ・認証基盤

**導入内容:** 「信頼と追跡 (Traceability) 」の拡張機能を実装

AIエージェント同士が勝手に通信し始めると、「この仕事は誰が頼んだのか?」「予算の権限はあるのか?」といったセキュリティ問題が発生します。

Identity Machines社はA2Aプロトコルに対し、「ゼロトラスト・ハンドシェイク」(互いに相手を検証してから接続する仕組み)を導入しました。

**成果:** 企業がAIエージェントを導入する際、「予算上限を超えた発注を防ぐ」「個人情報 (PII) の扱いを制御する」といったガバナンスを効かせることが可能になりました。これにより、金融や医療など厳しい規制がある業界でもA2Aが使える土台を作っています。

### 2. Twilio (トゥイリオ)

**業種:** 通信APIプラットフォーム (米国)

**導入内容:** 「レイテンシ (遅延) 管理」の拡張機能を実装

電話対応やリアルタイムの顧客サポートを行うAIエージェントの場合、エージェント間の通信で数秒の遅れが出ると会話が成立しません。

TwilioはA2Aプロトコル上で、通信遅延をモニタリングし、最適化する拡張機能 (Latency Extension) を開発しました。

**成果:** 音声対話を行うAIエージェントが、裏側で在庫確認AIなどの別エージェントと通信しても、人間を待たせないスムーズな応答が可能になります。



### 3. IBM (アイ・ビー・エム)

**業種:** 総合IT・コンサルティング (米国)

**導入内容:** 「IBM watsonx」 および各種自動化ツールへのA2A対応

IBMは自社のAIプラットフォームにおいて、A2Aプロトコルを利用したマルチエージェントシステムの構築チュートリアルや対応を進めています。

具体的には、小売店の「在庫管理エージェント」が不足を検知すると、A2Aを使って外部の「サプライヤーエージェント」に自動発注するデモなどを公開しています。

**成果:** 企業内の古いシステム (レガシーシステム) と新しいAIエージェントを、共通言語であるA2Aで接続し、企業の枠を超えたサプライチェーンの自動化を推進しています。



#### 4. Strands (ストランズ)

**業種:** AIエージェント開発プラットフォーム

**導入内容:** 自社フレームワークのA2A完全準拠

開発者がStrandsを使って作ったAIエージェントは、最初から自動的にA2Aプロトコルで外部と会話できるようになっています (Agent Discovery機能など)。

**成果:** 自社だけで閉じていたAIエージェントが、Googleの検索エージェントや他社のツールと「プラグアンドプレイ (設定なし)」で連携できるようになり、開発コストを劇的に下げています。



### 5. Google (リファレンス実装: 旅行プランナー)

**内容:** Google自身が公開している「Travel Planner」のデモ事例です。

**Weather Agent:** 天気を教える

**Search Agent:** 観光地を探す

**Planner Agent:** 全体をまとめる

**動き:** ユーザーが「パリ旅行の計画を立てて」と言うと、Planner AgentがWeather Agentに「パリの天気は？」と聞き (A2A通信)、雨ならSearch Agentに「屋内で遊べる場所を探して」と指示を変更します。

**意義:** これがA2Aの「基本の型」となっており、多くの企業がこのモデルを自社の「営業支援」や「経理処理」に応用しようとしています。



## 05

# AIが進化しても、 人にしかできないこと

AIがいくら進化しても、人間にしかできないことは何でしょうか？

AIがいくら進化しても、人間にしかできないことは確かにあります。

AGIが進んでも、すべての仕事なくなるわけではありません。

消えるのは「考えない仕事」、残るのは「考える仕事」です。

分類	特徴	例	残る可能性
定型業務	手順が明確・ 繰り返し	経理処理・ レポート作成	低
創造業務	問いの設定・ 発想	企画・マーケ 戦略立案	高
関係業務	感情・信頼構築	面談・採用・ 顧客対応	高

## 05 AIが進化しても、人にしかできないこと

AIが奪うのは「判断を止めた人の仕事」。一方で、AIを活かす人材には次の5つの力が求められます。

- AIリテラシー：AI活用を前提に業務を設計できる力
- データリテラシー：数字や構造で語れる力
- プロンプト設計力：AIに適切な問いを投げる力
- 構造化思考：判断基準を整理し、共有できる力
- 共創力：AIと人をチームとして動かす力

AIが担うのは“再現性”と“速さ”。

人が担うのは“意志”と“信頼”です。

AIを道具として終わらせるか、相棒として成長させるか—

その分かれ目を決めるのは、やはり人の思考でしょう。

▶▶ AIは“考えない人”の仕事奪い、“考える人”の価値を高める。

## 06

## 現場で起きる変化

## —営業・人事・経理のBefore→After

営業部・人事部・経理部では、AI導入によって具体的にどんな変化が起きるでしょうか？

AI導入の影響は、経営層よりもまず「現場」で顕著に表れます。現場の業務フローがAIによってどう様変わりするのか、主要なバックオフィス部門ごとにBefore/Afterで見てみましょう。

部門	現在	2年後（AGI導入後）
営業	案件分析や資料作成に時間を取られる	AIが分析・資料生成、人は商談戦略に集中
人事	採用文面・日程調整に追われる	AIが候補者対応と文面作成を自動処理
経理	月末処理で残業が常態化	AIが伝票を照合、人は最終承認と財務情報を踏まえた戦略判断を行う

数字入力や資料づくりといった「手を動かす仕事」から、  
顧客理解や判断といった「頭を使う仕事」へ。

AIは作業の肩代わりをするのではなく、人が本来向き合うべき業務を取り戻す存在になります。

AI導入後の企業では、報告書作成に追われていた時間が、新しい提案や社内対話に置き換わり始めています。

AIは、現場の“時間”と“思考の余白”を取り戻すテクノロジーです。

**▶▶ AIは現場を軽くし、人をより創造的にする。**

## 07

## 広がるAI格差

## —導入する企業としない企業の分かれ目

AI導入に積極的な会社と出遅れている会社、その差は今後ますます拡大していくのでしょうか？

AI導入に積極的な企業と、様子見を続ける企業。その差は、これから急速に広がります。

AIを実装した企業では、生産性と利益が同時に伸びています。データ整備や自動化が進むことで、社員一人あたりの付加価値が高まり、学習のスピードも上がる。一方で、「まだ早い」と判断した企業は、データも人材も整わず、AI

導入のスタートラインにすら立てません。

この差は、資金力ではなく「学び続ける組織かどうか」にあります。

AIは、導入した瞬間が始まりであり、そこからどれだけ改善と検証を重ねられるかが分かれ目です。AI活用を進める企業ほど、試行錯誤の中でノウハウを蓄積し、次の技術を素早く取り入れる力を持ちます。

つまり、格差の正体は“資本格差”ではなく“学習格差”。

▶▶ 今やらない企業は、2年後に「AIに追われる企業」になる。

## 08

## 経営に求められる AIリーダーシップ

AI時代に求められるリーダーシップとは何でしょうか？

AIを導入するだけでは、組織は変わりません。

これからの経営に必要なのは、「AIを活かす組織を設計できるリーダー」です。

AIは優れた判断を下す道具ですが、その判断をどう使うかを決めるのは人です。AIの提案を鵜呑みにするのではなく、どの指標を信じ、どの領域に人の判断を残すか。そこに、経営の意思が問われます。

AI時代のリーダーに求められる力は次の3つです。

### データに基づく意思決定力

感覚ではなく、AIが導く根拠で判断する。

### AI×人の協働設計力

AIを“人材”として位置づけ、業務を再構築する。

### 学び続ける文化づくり

ツール導入で終わらせず、組織全体が学ぶ仕組みを作る。

AIが生み出す価値を最大化するのは、技術ではなく人の姿勢です。

▶▶ AIリーダーとは、“AIを使いこなす組織”をつくる人。

## 09

## 2年後の未来ストーリー —A社とB社の分岐点

あなたの会社は、どちらの未来を選びますか？

最後に、AI活用の有無でこれほどまで日常業務に差が生じるという一例を、仮想の2社のストーリーで見てください。2027年のある日、AI活用で先行するA社と、導入に出遅れたB社では、社員の働き方や業績にどんな違いが生まれているのでしょうか。

### A社：AIDX研修導入企業

朝、AIが前日の商談データを自動集計。AIが次の一手を提案。

営業担当者は午前中に3件の商談を完了。

マネージャーはリアルタイムにチーム状況を把握。

月次報告は自動生成。残業ゼロ。

### B社：未導入企業

手作業で顧客リストを更新、資料作成に追われ、商談準備に時間を奪われる。

若手は疲弊し、離職が増加。経営会議では「データが足りない」と議論が空転。

▶▶ 同じスタートラインに立っていた2社。たった2年で、見える景色はまるで違う。

## 10

# 勝てる会社になるための3ステップ

## —LOGのAIDX研修

AI時代に、あなたの会社はどう“勝ち方”を設計しますか？

AGI・A2A時代に備えるには、単なるAI導入では不十分です。必要なのは「AIが動ける環境と人材」を整えること。

LOGのAIDX研修では、次の3ステップで実現します。

### 暗黙知のルール化

ベテランの判断基準をヒアリングし、明文化・体系化。

### データ整備・クレンジング

紙やExcelに散在する情報をAIが読める形に整理。

### AI×人の業務設計

AIを暴走させない仕組み・監視体制を設計。

▶▶ “人×AI”の最適なチーム設計こそ、未来の競争優位。

AIDX研修の詳細はこちら

<https://log-port.com/aidx-training/>

# AI理解度チェック

Q1. AGIという言葉を知っていますか？

1点 よく理解している / 2点 聞いたことがある / 3点 知らない

Q2. Agent2Agent (A2A) を説明できますか？

1点 できる / 2点 何となく / 3点 できない

Q3. 社内に属人化した判断基準はありますか？

1点 多い / 2点 多少ある / 3点 ほとんどない

Q4. AI導入に向けたデータ整備を進めていますか？

1点 進んでいる / 2点 一部のみ / 3点 まだ

Q5. 「AIを活かす人材」を育てる仕組みがありますか？

1点 ある / 2点 検討中 / 3点 ない

## 4点以下の方へ

今すぐ「AIDX研修」で  
組織基盤の整備を  
始めましょう。

## 5点以上の方へ

次のステップは  
「AIと人の協働設計」です。  
LOGが伴走します。

無料相談はこちら

<https://log-port.com/contact/>

## おわりに

AIはもう未来の話ではありません。

2027年、“考えて動くAI”が当たり前になったとき、あなたの会社はその波に乗っているでしょうか？

AIに置き去りにされる会社になるか、AIを味方につける会社になるか。

その分岐点は、今この瞬間にあります。

LOGは「AIを導入する」ではなく、**「AIと共に成果を出す組織」**を共に創ります。

## 株式会社LOG

〒150-0045

東京都渋谷区神泉町20-21 クロスシー渋谷神泉ビル 4-02

<https://log-port.com/>

# こちらのチェックボックスに1つでも 当てはまる企業様はお問い合わせください！



AIを活用した最新 AIの自社での活用方法がわからない



最新のAIを活用した社内 DXを進める人がいない



社内のデータが資産になってない



同業種の成功している AI・DXの活用事例を知りたい。



マーケティング・採用・営業業務を AIで自動化させたい。



無料相談  
実施中

メールからお問い合わせ

株式会社LOG・横川宛  
[m.yokogawa@log-port.com](mailto:m.yokogawa@log-port.com)

件名「無料相談希望・御社名」

無料相談のご予約フォーム



<https://x.gd/GQWUU>

**LOG**

少人数でも、AIが回す組織へ

# AIネイティブ実践ガイド

中小企業のための導入・定着・再活用ロードマップ



AIを経営戦略の一環として活用し始める大手企業が増える中、中小企業でも「AIを使って業務を効率化したい」という声が高まっています。しかし実際には、多くの企業で小規模な実証実験（PoC）どまりで、本格導入まで進まないケースが目立ちます。せっかくAIに取り組んでも、途中で足踏みしてしまい、十分な効果を得られないまま頓挫する例も少なくありません。

実際、この傾向はデータにも表れています。東京商工リサーチの2025年調査によれば、生成AIの業務活用を「会社として推進している」中小企業はわずか12.7%にとどまり、半数以上の企業では活用方針さえ定まっていません。さらに、大企業では43.3%が積極的にAIを活用しているのに対し、中小企業では23.4%にとどまるという結果も出ています。この数字からも、大企業と比べて中小企業のAI導入がいかに停滞気味かが浮き彫りになっています。

参考：tsr-net.co.jp

こうしたリソースの限られた中小企業ほど、AI活用に慎重になりがちです。また、仮に導入してみても社内に定着せず、試験運用のまま終わってしまうケースが多いのが実情です。人材やノウハウの不足、効果への不透明感、セキュリティへの不安など様々な要因が重なり、現場にAIが根付かないまま頓挫してしまう——これが多くの企業で見られる課題です。

そこで本ガイドでは、こうした「PoC止まり」を防ぎ、少人数の体制でもAIを組織に根付かせるための3つのステップを解説します。導入から活用の定着、さらには再活用に至るまでのロードマップを提示し、現場で役立つ実践的なコツをわかりやすく紹介していきます。小さな成功を積み重ねながらAIを戦力化し、“AIがあって当たり前”の組織文化を築くための道筋を、本ガイドを通じてぜひ掴んでください。

## INDEX

01	AIネイティブとは .....	01
02	つまずきの原因 —なぜ定着しないのか .....	02
03	3ステップのロードマップ～導入・整備・定着（そして再活用） .....	05
04	整備ポイント —AIを根付かせるために .....	09
05	事例5選：AI活用定着の成功例 .....	12
06	おわりに—AIネイティブを現実にするために .....	17

# 01 AIネイティブとは

まず本題に入る前に、「AIネイティブ」という言葉について確認しておきましょう。**AIネイティブとは、AI技術が当たり前前に存在する環境で育ち、AIを積極的に活用する世代や組織**を指します。

企業文脈では、「AIネイティブ企業」はビジネスプロセスから製品・サービス、顧客対応に至るまであらゆる領域にAIを組み込み、従来のビジネスモデルや働き方を刷新している企業のことです。

例えば、社内の定型業務をAIに任せてコスト削減を図りつつ、AIで新たな価値創出にも挑戦するような攻めと守りの

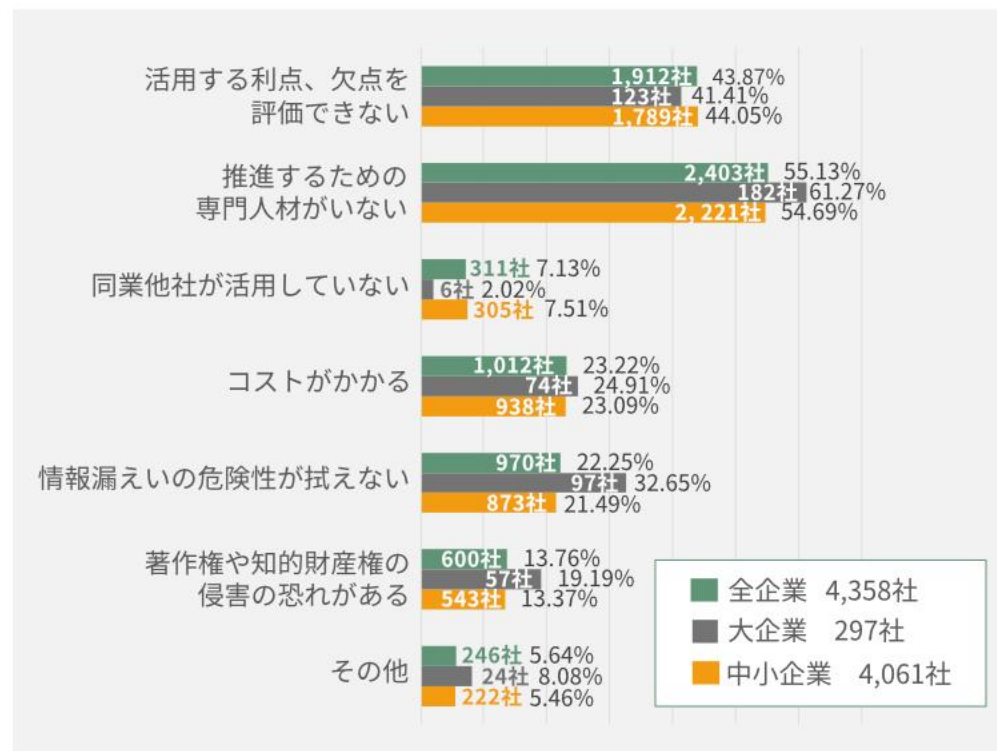
両面活用が特徴です。また、組織全体で専門知識を民主化し、蓄積データから即座にインサイトを得る文化も備えています。要するに、「AIがあって当たり前」の文化を持ち、少人数でもAIを駆使して大きな成果を出せる組織がAIネイティブ企業なのです。中小企業であっても、この「AIネイティブ」的な発想を持つことで競争力を高める余地があります。

## つまずきの原因 —なぜ定着しないのか

では、なぜ多くの企業でAI導入が定着せずにつまずいてしまうのでしょうか。いくつか主要な原因が指摘されています。

### 1. 専門人材・ノウハウの不足

東京商工リサーチの調査によると、生成AI活用を推進しない理由のトップは「**推進するための専門人材がない**」ことでした（55.1%）。社内にAIの知見を持つ人がおらず、どこから手を付けてよいか分からない企業が多いのです。また、自社の業務にAIをどう適用すべきか判断できず、「**利点や欠点を評価できない**」（43.8%）という声も少なくありません。



### 2. 効果が不透明で、投資対効果に確信が持てない

導入コストや効果測定の難しさも障壁です。特に中小企業では限られた予算の中で設備投資を行うため、明確なリターンが見えないと踏み切れません。「AIを入れて本当に業務が楽になるのか？」と半信半疑のまま、検証だけして立ち消えになるケースが見られます。

### 3. セキュリティや情報漏えいへの不安

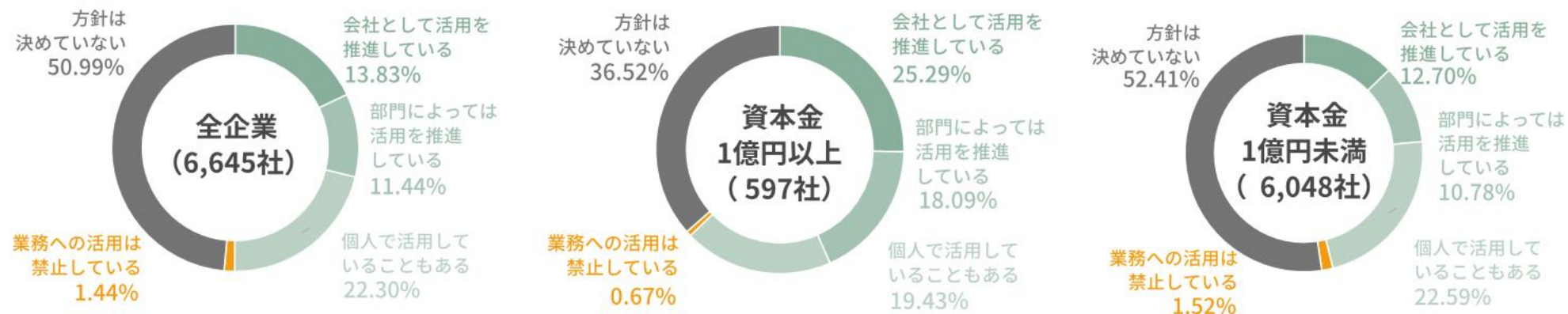
社員が個人で勝手に外部のAIツール（ChatGPTなど）を使うと、機密データが漏れるリスクがあります。そのため会社として利用を禁止・制限している場合もあります。公式

な利用環境を整えないままでは、社員も安心してAIを使えず、結局現場に浸透しません。

### 4. 現場の心理的抵抗と社内体制の未整備

急速な技術変化に対し、現場社員が「自分には難しそう」「仕事がAIに取って代わられるのでは」と身構えてしまうこともあります。また、経営層がAI活用に消極的だったり明確な方針を示さなかったりすると、現場も腰が引けてしまいます。

東京商工リサーチの「生成AIに関するアンケート調査」によると、「会社として活用を推進している」割合は全体で25.27%、資本金1億円未満の企業では23.48%にとどまり、**半数以上は活用に関する方針を定めていない**との結果が出ています。社内の誰もがAI活用の必要性を腹落ちできていないと、PoC止まりになりやすいのです。



以上のような原因が重なり、「導入したけどうまく定着しない」状態に陥りがちです。しかし裏を返せば、これらの課題に対処すれば少人数でもAIを活用できると言えます。次章では、そのための具体的なロードマップを見ていきましょう。



## 03

## 3ステップのロードマップ —導入・整備・定着（そして再活用）

中小企業がAI活用を成功させるには、「導入」「整備」「定着」の段階を計画的に進めることが重要です。ここでは、この3つのステップに沿ったロードマップを提案します。

**STEP1****導入（スモールスタート）**

小さく試す（PoC）  
業務を1つ選ぶ（例：問い合わせ自動化）  
目的とKPIを設定（工数削減・誤り率など）  
本番運用を見据える

**STEP2****整備（使える土壌づくり）**

推進チームを設置  
ガイドラインとセキュリティ整備  
共通ツール/プラットフォーム導入  
研修・勉強会で人材育成

**STEP3****定着・再活用（継続改善）**

成功事例を横展開  
現場に合わせてカスタマイズ  
KPIで効果測定と改善  
仕組みを他領域へ再活用

#### ステップ1：スモールスタートで導入（PoCのその先へ）

まずは小規模でも構いませんので、具体的な業務領域で**AI導入の第一歩**を踏み出します。いきなり社内全体に広げようとせず、効果が分かりやすいテーマを1つ選んでPoCを実施しましょう（例：問い合わせ対応の自動化、在庫予測の高度化など）。

この際、**目的とKPIを明確に設定**します。「○時間の工数削減」「エラー率○%改善」など測定可能な目標を決めておけば、PoCで得られた成果を社内に示しやすくなります。ポイントは、PoCを単なる実験で終わらせず、その後の本番運用を見据えることです。小さく始めて成功体験を作ることで、社内の理解を得やすくし、次のステップへの足掛かりとします。

#### ステップ2：環境と体制の整備（AIが使える土壌づくり）

次に、PoCで効果が確認できたら、本格展開に向けて**社内環境整備**を行います。具体的には、専門部署やプロジェクトチームを立ち上げてAI活用を推進するハブ役とします（例：○○戦略室、AI推進チームの設置）。このチームが中心となり、社内のAI利用ガイドライン策定やセキュリティ対策を講じます。

また、必要なツール・サービスを社内向けに導入しましょう。例えばクラウド上のAIサービス契約や、社内データを安全に扱えるAIプラットフォームの構築です。社員が安心してAIが使える**共通の場とルール**を用意することが肝心です。

同時に、人材育成も進めます。全社員向けにAIリテラシー研修を行ったり、有志による勉強会を支援したりします。技術が分かる社員だけでなく、現場の業務知識を持つ社員も巻き込み、**横断的な推進体制**を整えます。このステップでは多少コストや工数がかかりますが、将来の大きな効率化効果を得るための“投資”と考えましょう。

### ステップ3：業務への定着と再活用（継続的な改善へ）

最後に、整備した環境のもとで**AI活用を日常業務に定着**させていきます。現場の各部署・チームにおいて、ステップ1で得た成功事例を横展開しましょう。例えば最初に営業部門でチャットボットを導入して効果があったなら、他の部門でも同様の仕組みを広げます。ただし押し付けではなく、現場の意見を聞きながらカスタマイズすることが大切です。

現場社員が主体的に「自分たちの業務にも使ってみよう」と考え、AIを**自分の相棒**のように感じられる状態を目指します。そのためには、小さな成功体験の積み重ねとフォローアップが欠かせません。定着が進んだ段階では、効果測定を継続して行い、KPIの達成度をチェックします。業務量削減やミス削減など定量効果が見えれば、社員のモチベーションも維持しやすくなります。

さらに重要なのは「**再活用**」です。一度定着したAI活用の仕組みやノウハウを、他の課題解決にもどんどん応用していきます。例えば生成AIでの文書作成が社内に根付いたなら、今度はその延長で顧客向け提案書作りにも活かさないか検討します。このようにAI活用の幅を横に広げたり、深度を深めたりすることで、組織全体の生産性向上を継続的に追求します。

AI技術自体も日進月歩ですので、新たなサービスが出れば試験導入し、適宜取り入れていく柔軟さも必要です。最終的には、「AIなしでは業務が回らない」くらい自然に組織に溶け込む状態を目指します。ここまで来れば、もはやAI導入は単発のプロジェクトではなく、**企業文化の一部**となっているでしょう。

以上が導入から定着・再活用までの大まかなステップです。続いて、このロードマップを実行する上で押さえておきたい環境整備のポイントをもう少し具体的に見てみましょう。



## 04

## 整備ポイント —AIを根付かせるために

AI活用を社内に根付かせるには、技術そのもの以上に「人」と「仕組み」の整備が肝となります。中小企業でも実践できる、効果的な整備ポイントをいくつか挙げます。

### ① 経営層のコミットメントとトップダウンのメッセージ

AIを会社に根付かせるためには、経営層がしっかりコミットメントを示し、トップダウンで明確なメッセージを伝えることが重要です。単に「AIを導入しよう」と号令をかけるだけでは不十分で、経営者自らがAIによる業務変革の仕組みを整え、全社で継続できる態勢を作る必要があります。経営層がAI活用のビジョンを示し、自社にとっての価値を現場の言葉で語りかけることで、社員全員の理解と協力を得やすくなります。経営トップが本気でAI活用に取り組む姿勢を示せば、社員の不安も和らぎ、前向きな雰囲気生まれます。

### ② 社員のリテラシー向上と情報共有

AIを活用するには、社員一人ひとりのリテラシー（基本知識や使いこなす力）を高めることが欠かせません。政府も中小企業のAI活用において、従業員への研修や教育によるAIリテラシー向上支援を重視しています。会社としてまず、社員がAIとは何か、安全にどう使うかを理解する研修の機会を設けましょう。研修を通じて社員がAIを身近に感じ、安心して使えるようになれば、生産性向上にもつながります。社内の情報やノウハウを皆で共有し、属人的にならないようにしましょう。困ったことや成功例を分かち合えば、不安を減らし、社員同士が学び合う文化も生まれます。

### ③ ツール・データ環境の整備とルールづくり

AIを活用するための土台として、社内のツールやデータを整備することが大切です。例えば、まず販売管理システムを導入して在庫データを一元管理し、その後クラウド型の営業支援ツールやBIツールを導入して各部署のデータを集約・可視化します。ITシステムやデータの基盤を整えることで、現場の情報共有や分析がスムーズになり、AI導入の効果が高まります。併せて、AIの社内利用ルールを作り、社員に周知することも欠かせません。組織としてのAI活用の考え方や注意事項を「社内ガイドライン」にまとめて共有することで、安全で一貫性のあるAI活用が実現します。

### ④ 成功体験の表彰・展開

AI活用で得られた成功体験は、社内でしっかり称賛し、横展開することが重要です。小さな成功であっても、関係者を表彰したり、全社に共有したりすることで、他の社員のモチベーションが高まります。経済産業省は中小企業の優れたDX事例を「DXセレクション」として表彰・紹介しており、多くの企業に参考になるよう展開しています。同じように、自社内でも成功したAI活用事例を社内報で紹介したり、発表会で展開したりすれば、社内にAI活用のムーブメントが生まれるでしょう。

### ⑤ 小さくても専門チーム・役割の設定

AIを推進するための専門チームや担当者を、たとえ小規模でも設けておくと効果的です。現場任せにせず、経営トップのもとでAI推進の役割や権限を明確にし、人材を配置することが重要だと指摘されています。こうした役割（例えば「AI推進リーダー」）を決めておけば、社内調整や情報収集が進みやすくなるでしょう。小さなチームでも組織横断的な視点でAI活用をリードする存在がいれば、現場からのアイデアも吸い上げつつ全社展開につなげやすくなります。

## 05

## 事例5選： AI活用定着の成功例

ここからは、実際にAIを組織に定着させ成果を上げている企業の具体例を5つ紹介します。それぞれ業種規模は異なりますが、「導入・整備・定着」のプロセスで参考になるポイントが詰まっています。

### ソフトバンク株式会社 – AI×投資の両軸による事業変革モデル

ソフトバンクグループは、社内外でAIを活用した事業変革を推進しています。全社員が日常業務でAIを積極的に活用する「AIネイティブ」な組織への転換を図る一方で、AI技術を持つ企業群への大型投資も行っています。例えば2025年にはOpenAI社との合併で、企業の経営効率をAIで最大化するソリューション「クリスタル・インテリジェンス」を展開する新会社を設立しました。まず自社が最新AIを導入して効果検証し、その知見を基に他社へ展開する方針です。

また、日本語特化の大規模言語モデル開発にも乗り出し、経済産業省の支援を受けて国内最大級のAI計算基盤を構築しています。このように内外の両面からAIを戦略的に活用し、事業変革と新たな価値創出に取り組んでいます。

[group.softbanksoftbank.jp](https://group.softbanksoftbank.jp)

[https://www.softbank.jp/corp/news/press/sbkk/2025/20251105\\_02/](https://www.softbank.jp/corp/news/press/sbkk/2025/20251105_02/)

[https://www.softbank.jp/corp/news/press/sbkk/2024/20240510\\_01/](https://www.softbank.jp/corp/news/press/sbkk/2024/20240510_01/)



### 合同会社DMM.com：既存資産に生成AIを組み合わせた事業起点活用

幅広い事業を展開するDMMグループでは、**既存のコンテンツ資産やデータに生成AIを組み合わせ、新サービス創出に活用**しています。例えばグループ会社Algomaticでは、過去のゲーム作品の設定資料やシナリオデータをAIに学習させ、ゲームシナリオを自動生成するサービスを開始しました。この仕組みにより、ゲーム開発企業はシナリオ制作にかかるコストと時間を大幅に削減でき、130言語への多言語展開も容易になっています。

また、業務効率化の観点でも生成AI活用を積極的に推進しています。例えばChatGPTのAPIを活用し、プレスリリースやメールマガジン作成を支援するAIライティングサービス「Writing Partner」を2023年に提供開始しました。既存リソースと生成AIを組み合わせる事業起点の取り組みにより、新たな価値提供と業務効率向上を実現しています。

<https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000052.000120362.html>

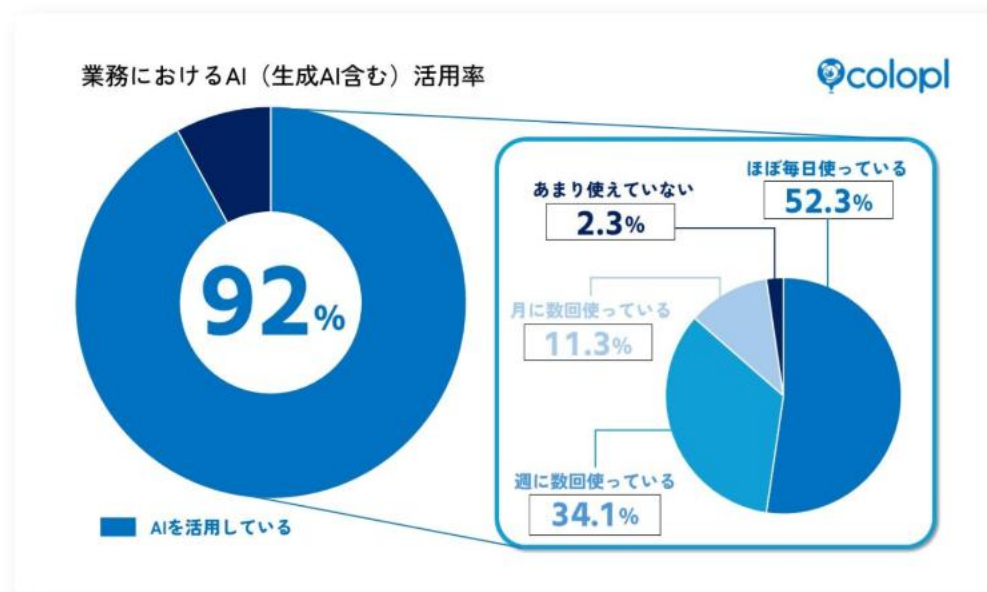
<https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000114.000081780.html>



## 株式会社コロプラ：段階的な浸透施策で社員活用率90%超を達成

ゲーム企業コロプラでは、2022年頃から社内でAI活用を本格化し、「導入して終わりにしない」段階的な浸透施策に取り組んできました。その結果、現在では**社員の9割以上が業務でAIを活用し、3人に1人が「業務量が半分以下になった」と実感するまでに至っています。**

コロプラは社内で独自のAI成熟度モデル（社員の心理段階も可視化）を策定し、定期的な情報共有会やお試し会の開催、利用ルールの整備などを通じて社員の抵抗感を減らしました。このような仕組みによりAIが社内に当たり前に浸透し、業務効率と創造性の向上に大きく寄与しています。



## 株式会社サイバーエージェント：AIで開発効率1.5倍、サービス価値も向上

インターネット広告やメディア事業を手がけるサイバーエージェントは、AIを全社で活用して開發生産性とサービス価値の向上を実現しています。2023年にGitHub Copilotを導入し、**全社員対象の生成AIリスクリテラシー研修を開始した結果、エンジニア一人当たりの生産性が約1.5倍に向上した部署もありました。**

AI活用により業務効率が上がるだけでなく、直接的な事業成果にもつながっています。例えば広告事業では、画像やコピーの効果をAIが予測する独自システム「極予測AI」を開発し、広告クリエイティブ制作を高度化しています。さらにゲーム事業においても、AIによるゲームバランス検証を導入し、人力では数千年かかる調整を短時間で実現しました。同社は「人とAIの共創」によって2028年までに開発プロセスの全自動化を目指しています。

<https://www.cyberagent.co.jp/way/list/detail/id=32624>



### 【中小企業事例】株式会社リョーフ：油圧機器修理会社のAIビジネス転換

福岡県北九州市の従業員約24名の油圧機器メンテナンスを手がける株式会社リョーフは、国内製造業の電動化進展に伴う事業環境の変化に対応すべく、AI技術を活用した新規事業開発に踏み切りました。社長自ら「油圧の修理屋からAI企業になる」という決意を示し、2018年より画像認識AIを用いた外観検査システム事業を立ち上げています。本業の油圧装置修理で得た利益の一部（年間売上の約10%）を開発資金に充て、大学との連携や外部有識者の協力を得ながらAIシステムの内製化を進めました。その結果、油圧機器の検査工程を自動化する自社ソリューションが完成し、既存のメンテナンス事業と新規AI事業の二本柱を確立しています。

[https://www.meti.go.jp/policy/it\\_policy/investment/dx-chushoguidebook/tebiki2.0archives.pdf](https://www.meti.go.jp/policy/it_policy/investment/dx-chushoguidebook/tebiki2.0archives.pdf)

## 06

## おわりに —AIネイティブを現実にするために

A本ガイドでは、PoC止まりを防ぎ、少人数でもAIを組織に定着させるためのロードマップとポイントを整理してきました。重要なのは、単発で終わらせず、小さく始めて、仕組みで育てる姿勢です。社員の心理的ハードルを下げ、実務に活かせる環境と知識を提供できれば、AIは特別なものではなく、日常業務の一部として自然に根づいていきます。

もちろん、業務内容や扱うデータの種類によって最適な進め方は異なります。最初は手探りになるかもしれません。ですが、本ガイドで紹介したように、創意工夫によって中小企業でもAIを戦力に変えることは十分に可能です。専門人材がい

なくても、既存社員と外部支援を組み合わせる方法があります。何より大切なのは、「まず一步踏み出す」という現場と経営の意志です。

そしてその一步を、確実に形にする仕組みも必要です。

私たちLOGは、AIの業務活用を「実証で終わらせない」ための支援を専門としています。小規模組織でも内製・定着・再展開ができるよう、次のような支援を提供しています。

- **スパルタAIDX研修** : 業務の棚卸しから生成AIによる改善設計、ルールづくり、定着支援までを短期集中で伴走する、完全カスタマイズ型の法人研修です。
- **AIDX顧問** : 月額制で、課題整理・設計・運用までを一貫して支援。全社展開を見据えた社内ガイド整備や検証スキームの構築にも対応します。
- **AI対応システム開発** : 要件が固まっていない段階から相談できる開発支援。画像認識や

生成AI、既存業務との連携設計などにも対応可能です。

LOGの支援は、「何を整えれば、現場がAIを使い続けられるか」という問いに具体的な答えを出すことを重視しています。

PoCの先にある設計・教育・実装・運用の“すき間”を埋めたい方は、まずはこちらをご覧ください。

<https://log-port.com/>



あなたの会社が、自社に合ったかたちでAIを活かせるように。

そして“AIネイティブな組織”へと確実に移行できるように。

LOGはその過程に、実務から寄り添います。

## 株式会社LOG

〒150-0045

東京都渋谷区神泉町20-21 クロスシー渋谷神泉ビル 4-02

<https://log-port.com/>



# こちらのチェックボックスに1つでも 当てはまる企業様はお問い合わせください！



AIを活用した最新 AIの自社での活用方法がわからない



最新のAIを活用した社内 DXを進める人がいない



社内のデータが資産になってない



同業種の成功している AI・DXの活用事例を知りたい。



マーケティング・採用・営業業務を AIで自動化させたい。



無料相談  
実施中

メールからお問い合わせ

株式会社LOG・横川宛  
[m.yokogawa@log-port.com](mailto:m.yokogawa@log-port.com)

件名「無料相談希望・御社名」

無料相談のご予約フォーム



<https://x.gd/GQWUU>

**LOG**